

MASTER

— Marketing et Vente

COMET - Commercialisation et Marketing dans
l'Entreprise en Transition



EDUNIVERSAL
CLASSEMENT 2023
MASTERS MS MBA

+ D'INFORMATIONS



Ce master a pour objectif de préparer les **futurs professionnels du marketing et de la vente** capables d'intégrer la **transition digitale, environnementale et sociétale dans leurs stratégies.**

ENSEIGNEMENTS

Master 1 - 490 heures

Le marketing à l'ère des transitions
Connaissance du client et de la fonction Achat
Fondamentaux du marketing digital
Fondamentaux de la vente
Approche théorique de la transition
La boîte à outils de la transition
Marketing Data

Jeu d'entreprise/business game
Etudes en marketing
Analyse de données et de panels et
plan d'action opérationnel
Content Marketing
Lead management et social Selling
Rapport de mission Marketing-Vente-Transition

Master 2 - 490 heures

Proposition de valeur orientée RSE
Expérience Client et Customer Success Management
Management de la force de Vente
Digitalisation de la force de vente
Gestion de projet agile et coordination de prestataires
Vente complexe et négociation stratégique
Atteindre et servir les clients en contexte VICA*
(* *Volatilité, Incertitude, Complexité, Ambiguïté*)
Innovation et lancement d'une offre B to B
Pilotage de plans marketing digital
Stratégies IA -Block Chain et Marketing-Vente
Reporting, performance et ROI
Initiation aux outils CRM
Conduite du changement dans l'entreprise en transition
Les outils du développement personnel
Les outils de la Transition personnelle
Projet de fin d'études: conduire un lancement de nouveau
produit/service en contexte de transition globale
Mémoire de fin d'études Marketing-Vente-Transition

5 cours aux choix en e-learning sur les 2 années :

Les outils du management de projet
Les outils de simulation financière
Coûts et décision
Manager des équipes et leadership
Management interculturel
Fondamentaux et design de projets e-business
Infographie
Responsabilité Sociétale des Organisations
(Formation et Certification CforCSR©)
S'informer à l'ère des fake news et des algorithmes

ORGANISATION

2 ans de formation pour obtenir un niveau Bac+5
60% du temps en entreprise
Apprentissage / Professionnalisation/ Formation
continue / VAE

Diplôme **délivré par**

SCHOOL OF MANAGEMENT
iaelyon

VOS INTERLOCUTEURS À BOURG

Pédagogie : valerie.girard@univ-lyon3.fr

Entreprise : marine.de-boni@univ-lyon3.fr

Scolarité : fabienne.benonnier@univ-lyon3.fr



MISSIONS EN ENTREPRISE

Marketing stratégique et opérationnel

Intégrer l'IA dans la stratégie marketing
Veille concurrentielle et réglementaire sur un marché à fort enjeu
Développement de partenariats visant à élargir le portefeuille client
Lancement de nouveaux produits et de produits éco-conçus
Étude d'un marché
Préparation d'un salon ou d'un évènement important (de A à Z)
Mise en place d'une nouvelle politique tarifaire
Mise en place de journées techniques en direction des clients BtoB
Optimisation de l'organisation des réponses aux appels d'offre
Amélioration de la gamme de produits/services durables dans l'entreprise
Implémentation de la démarche RSE dans la stratégie marketing-vente

Vente et digitalisation fonction marketing

Mise en œuvre de nouvelles méthodes de prospection en BtoB
Définition et mise en place d'une stratégie d'inbound marketing
Définition et mise en place de la digitalisation des outils de la force de vente

Mesure de la performance marketing-vente

Mise en place de tableaux de bord de suivi de la force de vente
Analyse des ventes et amélioration de la segmentation client
Analyse de la performance de la force de vente
Optimisation de la présence des produits en rayon chez les distributeurs
Amélioration de l'établissement des devis clients afin d'augmenter le taux de transformation

Communication/communication digitale

Mise en place d'une stratégie de communication sur LinkedIn auprès des cibles BtoB
Optimiser les campagnes d'emailing et de newsletters auprès des cibles BtoB

ÉTAPES DE L'ADMISSION

- 1 **Master 1** : Candidature via **monmaster**
Master 2 : Candidature via **eCandidat**
- 2 Sélection sur dossier
- 3 Entretien de sélection
- 4 Accompagnement à la recherche d'entreprises
- 5 Signature du contrat

RÉFÉRENCES DIPLÔME

Code diplôme : 13531276 - Code RNCP : 35907

COÛT DU CONTRAT

7 960 euros/an - Sous réserve de validation par les instances universitaires

ENTREPRISES PARTENAIRES

27% d'alternants placés dans des entreprises de l'Ain
43% dans le Rhône

